



# FACULTAD DE NEGOCIOS

---

CARRERA DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

DISEÑO DE UN PROCESO CONTABLE PARA LA  
MEJORA DEL CONTROL DE INGRESOS EN UNA  
INSTITUCIÓN RELIGIOSA, CERCADO DE LIMA,  
2018

Tesis para optar el título profesional de:

Contadora Pública

**Autores:**

Br. Magali Macrina Melgarejo Briceño

Br. Eneyda Yeraldina Morante Juárez

**Asesor:**

Mg. CPC. Ruperto Hernán Arias Fratelli

Lima – Perú

2018

## APROBACIÓN DE LA TESIS


El Mg. CPC. Ruperto Hernán Arias Fratelli y los miembros del jurado evaluador asignados,  
**APRUEBAN** la tesis desarrollada por la Br. Magali Macrina Melgarejo Briceño y Br. Eneyda  
Yeraldina Morante Juárez, denominada:

**"DISEÑO DE UN PROCESO CONTABLE PARA LA MEJORA DEL  
CONTROL DE INGRESOS EN UNA INSTITUCIÓN RELIGIOSA, CERCADO DE  
LIMA, 2018"**



Mg. CPC. Ruperto Hernán Arias Fratelli

Asesor



Giuliana Cisneros Deza  
Coordinadora Académica  
Contabilidad y Finanzas  
UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE S.A.C.

Dra. Giulianianna del Pilar Cisneros Deza

Jurado

Presidente



Dr. Noe Valderama Marquina

Jurado



Mg. Miller Edu Vizcarra Roman

Jurado

## DEDICATORIA

*El presente trabajo está dedicado en primer lugar a Dios por regalarnos el don de la vida y a San Francisco de Asís que nos enseña a desarrollar nuestra labor profesional con humildad y sabiduría.*

*A nuestros hijos que son nuestro mejor logro. A ellos les ofrecemos esta experiencia inefable de ser madres.*

## AGRADECIMIENTO

*Agradecimiento especial a la Provincia Franciscana de los XII apóstoles del Perú, por facilitarnos la información para lograr concretar el presente trabajo que sirve de aporte al área contable.*

*Y a todos nuestros amigos los que de manera directa e indirecta hacen posible que esta investigación sea enriquecida de la mejor manera posible.*

*Agradecemos a nuestras familias por su apoyo constante como impulso para el logro de nuestra profesionalización.*

## TABLA DE CONTENIDOS

Acta de aprobación de la tesis	II
Dedicatoria	III
Agradecimiento	IV
Tabla de contenidos	V
Índice de tablas	VI
Índice de figuras	VII
Resumen	VIII
Abstract	IX
CAPITULO I. Introducción	10
1.1 Realidad problemática	24
1.2 Formulación del problema	24
1.2.1 Problema general	24
1.2.2 Problemas específicos	24
1.3 Objetivos	
1.3.1 Objetivo general	24
1.3.2 Objetivos específicos	25
1.4 Hipótesis	25
1.5.1 Hipótesis general	25
1.5.2 Hipótesis específicas	25
CAPITULO II. Metodología	26
CAPITULO III. Resultados	31
CAPITULO IV. Discusión y conclusiones	49
REFERENCIAS	51
ANEXOS	53

## ÍNDICE DE TABLAS

	Página
Tabla 1. Debilidades y fortalezas	15
Tabla 2. Matriz de operacionalización	30
Tabla 3. Jerarquización de las acciones de mejora	31
Tabla 4. Plan de acción según orden de prioridad	32
Tabla 5. Plan de capacitación	34
Tabla 6. Presupuesto total del proyecto	35
Tabla 7. Estimado de ventas	36
Tabla 8. Estado de ventas real mensual	36
Tabla 9. Análisis estimado versus vendidos	37
Tabla 10. Análisis de venta real versus cobranza	37
Tabla 11. Análisis cuadro por cobrar	38
Tabla 12. Estimado de ventas de tickets	39
Tabla 13. Estimado de venta real mensual	39
Tabla 14. Estimado versus vendido	40
Tabla 15. Venta real versus cobranza	40
Tabla 16. Cuadro por cobrar	41
Tabla 17. Estimado de ventas de tickets	42
Tabla 18. Estimado de venta real mensual	42
Tabla 19. Estimado versus vendido	43
Tabla 20. Ventas versus cobranzas	43
Tabla 21. Cuadro por cobrar	44
Tabla 22. Estimado de ventas de tickets	44
Tabla 23. Estimado de ventas mensuales	45
Tabla 24. Estimado versus vendido	45
Tabla 25. Análisis de venta real versus cobranza	46
Tabla 26. Análisis cuadro por cobrar	47
Tabla 27. Total, cobranza mensual	47
Tabla 28. Diseño de un proceso contable para la mejora del control de ingresos	48

## ÍNDICE DE FIGURAS

	Página
Figura 1. Organigrama de la gestión económica de la institución religiosa	14
Figura 2. Diagrama de Ishikawa	16

## RESUMEN

En la presente investigación se busca diseñar un proceso contable con la finalidad de mejorar el control de los ingresos, en la institución Provincia Franciscana de los XII Apóstoles del Perú.

Al respecto se logró mejorar el control de los ingresos, permitiendo reducir gastos innecesarios, al mismo tiempo se consiguió actualizar los registros contables que evidencia el manejo de los mismos. Se obtuvo el control de las cuentas por cobrar, así mismo el cruce de información diario con la boletería y el área contable facilitando el manejo de la información económica. Finalmente debido a la dinámica del trabajo mediante el uso de recursos se pudo rápidamente proyectar los reportes de ingresos y también lograr eficiencia en los responsables.

La capacitación del personal mejoró el control de ingresos en la institución religiosa, Cercado de Lima 2018, ya que se logró obtener oportunamente los reportes de venta de tickets debido a que el personal tuvo mejor desempeño.

Destaca la mejora del control de ingresos en la institución religiosa dado que se mejoró el proceso de cobranzas alcanzado a un 92% lo que contribuye a incrementar los ingresos que anteriormente eran bajos.



## ABSTRACT

In this research, we seek to design an accounting process with the purpose of improving the control of income, in the Franciscan Province institution of the XII Apostles of Peru.

In this respect it was possible to improve the control of the income, allowing to reduce unnecessary expenses, at the same time it was possible to update the accounting records that evidences the handling of the mimes. The control of accounts receivable was obtained, as well as the crossing of daily information with the ticket office and the accounting area, facilitating the management of economic information. Finally, due to the dynamics of the work through the use of resources, it was possible to quickly project income reports and also achieve efficiency in those responsible.

Personnel training improved income control in the religious institution, Cercado de Lima 2018, since it was possible to obtain ticket sales reports in a timely manner because the staff performed better.

The improvement of income control in the religious institution stands out, given that the collection process was improved to 92%, which contributes to increase the income that was previously low.

## CAPITULO I. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad Problemática

La gestión de procesos constituye una forma de mejorar procesos y procedimientos dentro del área contable de una institución, en la búsqueda que los procesos contables se organicen de manera eficiente y con mejores procedimientos que permita el buen manejo de los recursos. Al respecto de gestión de procesos se tiene las siguientes definiciones:

Los procesos han permitido desarrollar una sucesión de técnicas similares con ellos. Por un lado, las técnicas para administrar y hacer mejor los procesos, de las que se citan el Procedimiento sistemático de Optimización y la Reingeniería, las dos de aplicación puntual a procesos concretos o de uso extendido a toda la compañía. Además, están los modelos de administración, en que los procesos tienen un papel central como base de la organización y como guía sobre la que articula el sistema de indicadores de administración. De estos modelos se examinan el mapa de procesos y el cuadro de mando integral. La vivencia mundial en compañías industriales japonesas, en los años setenta y ochenta, con los procedimientos de trabajo en grupo y la participación de todo su personal en las novedades empresariales, popularizó las virtudes conseguidas en la revisión y retoque continuo de los procesos empresariales. Kaoru Ishikawa divulgó por todo el planeta su modelo de Procedimiento sistemático o científico de optimización de procesos, apoyado en el paseo de una sucesión de pasos o etapas, desde el descubrimiento de un inconveniente o de una oportunidad de optimización (dependiendo de que el motor sea una sucesión de defectos detectados, o una exclusiva oportunidad tecnológica u organizativa), pasando por su estudio en busca de sus causas, de probables resoluciones, el provecho de la eficacia se da en las compañías del área eléctrica con la administración de procesos.

En América Latina hay un avance importante en algunos lugares. En Cuba hay un grupo de compañías del área eléctrica que han aplicado el enfoque normalizado de administración, 83 entidades ya obtuvieron la certificación de su

sistema que viene dentro, el cual apoya la adopción de un enfoque apoyado en procesos. Por otro lado, como producto de indagaciones llevadas a cabo a lo largo de los años 2007-2012, a compañías de servicio del MINEM y del turismo, la consulta a 30 profesionales nacionales de todo el mundo y expertos, han aflorado como primordiales limitaciones: No acostumbran identificarse las interfaces funcionales dentro de la organización, comúnmente no se ejecuta el reconocimiento y la administración total de las ocupaciones interdependientes e interrelacionadas, no acostumbran desplegarse los objetivos organizacionales a los procesos, ni se redactan en relación a todas las partes con intereses, regularmente, las fichas de procesos son una foto estática del desarrollo, no se revisan sistemáticamente ni administran los cambios del desarrollo, la base legal- técnica- normativa que regula el desarrollo, no estimula su incorporación, por lo general en la representación gráfica del desarrollo, no se identifican las superficies ni el plantel implicado, lo que limita el entendimiento de para quién se hacen las cosas, acostumbran identificarse indicadores para medir la efectividad del desarrollo y por lo general no se integran sistemas de medición de su eficacia y elasticidad y mayormente no se ejecuta la administración de los requisitos unificados, en los distintos sistemas normalizados que están en cada desarrollo.

En el Perú, en las compañías cuyo sector es privado se tiene adelantos significativos puesto que han establecido una administración de procesos que les permitió ser competitivas, entre ellas el grupo AJEPER, Gloria, por ejemplo. En el área del estado la reforma del Estado necesita comenzar una exclusiva etapa que piensa repensar el tipo de Estado que se quiere lograr. No alcanza con continuar cambiando las construcciones que ya están. El primer propósito difícil de cumplir, debe ver con cuestionarnos por el tipo de Estado que deberíamos tener. Esto nos debe llevar a suponer un segundo propósito difícil de cumplir en relación a cuáles son los permisos que deseamos que el Estado cumpla en los siguientes años. En funcionalidad de esto, debemos suponer cuáles son los permisos que los otros actores del avance debieran tener. Un tema prioritario para un programa de modernización es tener una autoridad

con intención política que la dirija y coordine como parte de la agenda del gobierno y que dinamicen la gestión con creaciones en los procesos que son demasiado complejos, lo que pertenece a los enormes inconvenientes que tienen las compañías del estado en ofrecer servicios de calidad.

### **1.1.1 Descripción de la Empresa**

#### **Denominación**

Provincia Franciscana de los 12 apóstoles del Perú, ubicada en el cercado de Lima.

#### **1.1.2 Historia de la Empresa**

Según (Franciscanos.pe) Se tiene que:

La llegada de los religiosos al Perú fue en 1531. En los primeros tiempos en estas tierras tuvieron sencillas moradas. Desde 1548 a 1570 Data la fundación de conventos como centro de reposo y rezo después de las tareas evangelizadoras, y es además por estas fechas que los franciscanos admiten Parroquias o las llamadas “Doctrinas de los Indios”. Eran sitios en donde se les reunían en pueblos, que después fueron pueblos populares, reales focos evangelizadores y culturales de esos tiempos. Se enseñaba a los indios la doctrina cristiana, a leer y escribir, a cultivar la tierra, y a la vez, se les defendía de los encomenderos que los explotaban. La institución religiosa dependía de la Corona de España. La provincia Franciscana de los 12 apóstoles es una institución comprometida con el avance espiritual, cultural y educativo valorada a nivel local.

### **Los Religiosos en el Perú**

La orden religiosa llegó al Perú posterior a la caída de Atahualpa, aunque fue en Quito (1533) donde se construyó el primer convento. El primer franciscano que pisó tierra peruana fue fray Marcos de Niza, y después llegaron los padres Jodocko Ricke (nombrado Custodio para el Perú), Pedro Gosseal y Pedro Rodeñas. Estos frailes dedicaron esfuerzos en la evangelización de los indígenas; Ricke, además de enseñar la doctrina

cristiana, enseñó a los indios técnicos de agricultura (arar con bueyes, hacer yugos, arados y carretas), la forma de tener proporciones, la gramática de España, a leer y escribir, el arte de tocar instrumentos musicales de viento y cuerda, y otros oficios. En Lima se construyó el segundo convento de la orden. Antes, hacia 1548, los franciscanos además se habían posicionado en Trujillo y Cuzco.

Los correspondientes de la institución religiosa se dedicaron a las metas populares, conviviendo principalmente con los indios intentando transmitirles con su ejemplo la asignatura cristiana. Esto originó además una secuencia de ideas orientadas a transmitir la fe cristiana entre los pueblos aborígenes. En la mitad de estos intentos destaca la obra de fray Luis Jerónimo de Oré, constructor del Símbolo católico indiano (1588), que tiene dentro además una gramática en quechua y aymara, una especificación geográfica del Perú y aclaraciones sobre las antiguas prácticas prehispánicas. Oré es además constructor de un ritual de oraciones en lenguas nativas.

### **Los Religiosos en el Mundo**

La Orden Religiosa se inició en los años 1208 y aprobada por el Papa Inocencio III en 1209. Al haber dedicado su crónica a predicar, a ser servible y a vivir en pobreza, Francisco organizó en torno de él a un grupo de 12 discípulos. Los condujo desde Asís hasta Roma, intentando encontrar la bendición del Papa, quien manifestó sus inquietudes en relación a si era viable, de hecho, llevar el rigor de vida que el grupo se proponía adoptar. Inocencio III les dio su bendición, con la condición de que se hicieran clérigos y que eligieran a un superior. Francisco fue elegido como tal y el grupo retornó a Asís, donde consiguieron un permiso de la abadía de los benedictinos para el uso de la capilla de Santa María de los Ángeles, en el monte Subasto, cerca de la cual construyeron cabañas con ramas de

árboles. Luego con la intención de imitar el modelo de vida de Jesucristo, iniciaron una vida de predicaciones itinerantes y de pobreza facultativa.

### 1.1.3 Organigrama

Según ((Daft, 2011, pág. 14)un organigrama es:

Las organizaciones dan forma a nuestra vida, y los administradores bien informados pueden dar forma a las organizaciones. Un organigrama servible tiene dentro puestos inferiores.

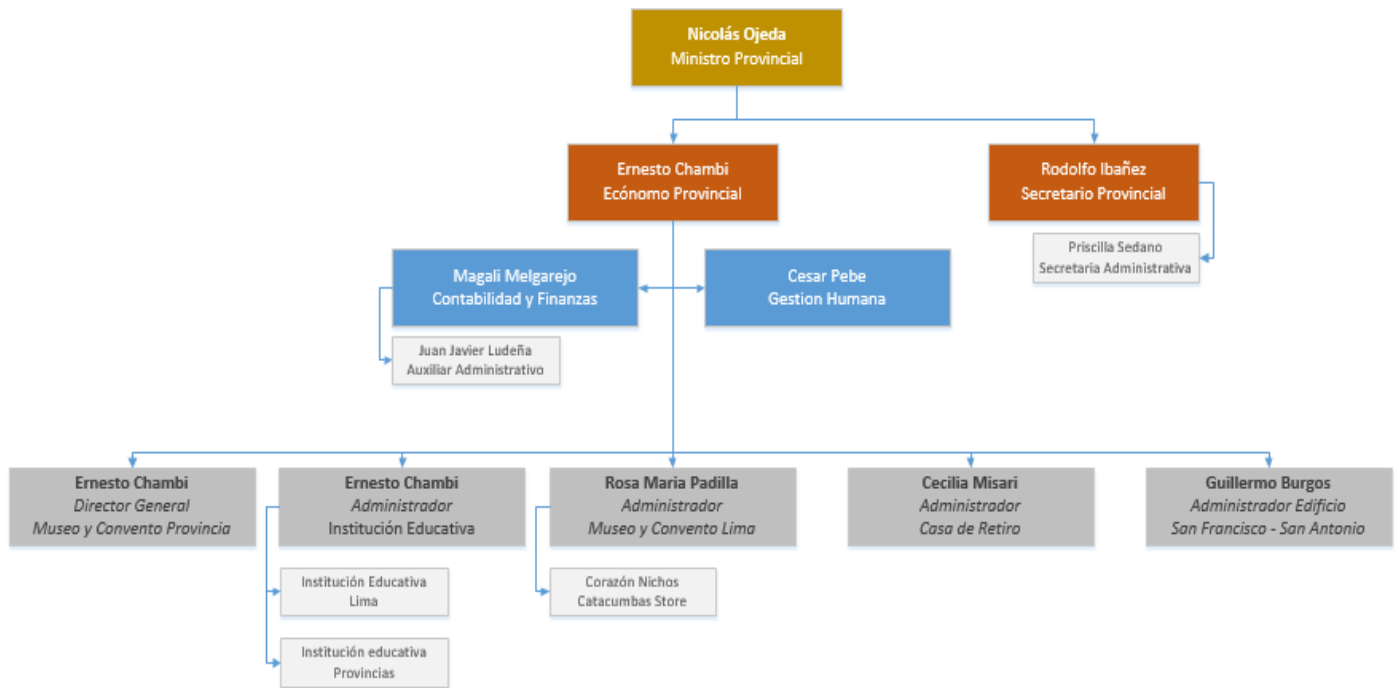


Figura 1. Organigrama

## Identificación de las Debilidades y Fortalezas

Tabla 1.

### Debilidades y fortalezas

DEBILIDADES	FORTALEZAS
Falta de procesos adecuados para el control de ingresos de la empresa.	Entidad religiosa perteneciente reconocida.
No existe un control adecuado de ingresos.	Apoyo social, consultorio médico, comedor de 500 niños y adultos mayores.
No hay buen procedimiento de ventas de servicios.	Organización comprometida con el progreso moral, religioso y cultural.
No hay un personal lo suficientemente capacitado para ejercer sus labores de control de ingresos.	Desarrollan un plan pastoral a nivel nacional.
No hay un registro de control de ingresos.	Entidad formal y registrada como entidad religiosa.
Falta adicionar un control digital de ingresos.	Entidad, que brinda educación de valores con visión de calificación ISO.
Falta de control de ingresos de clientes preferentes al museo cuyo impacto se ve reflejado en las cobranzas.	Dispuestos a cumplir los lineamientos laborales según normas civiles.

Fuente: *Elaboración propia.*

### Identificación de las Principales Causas del Problema

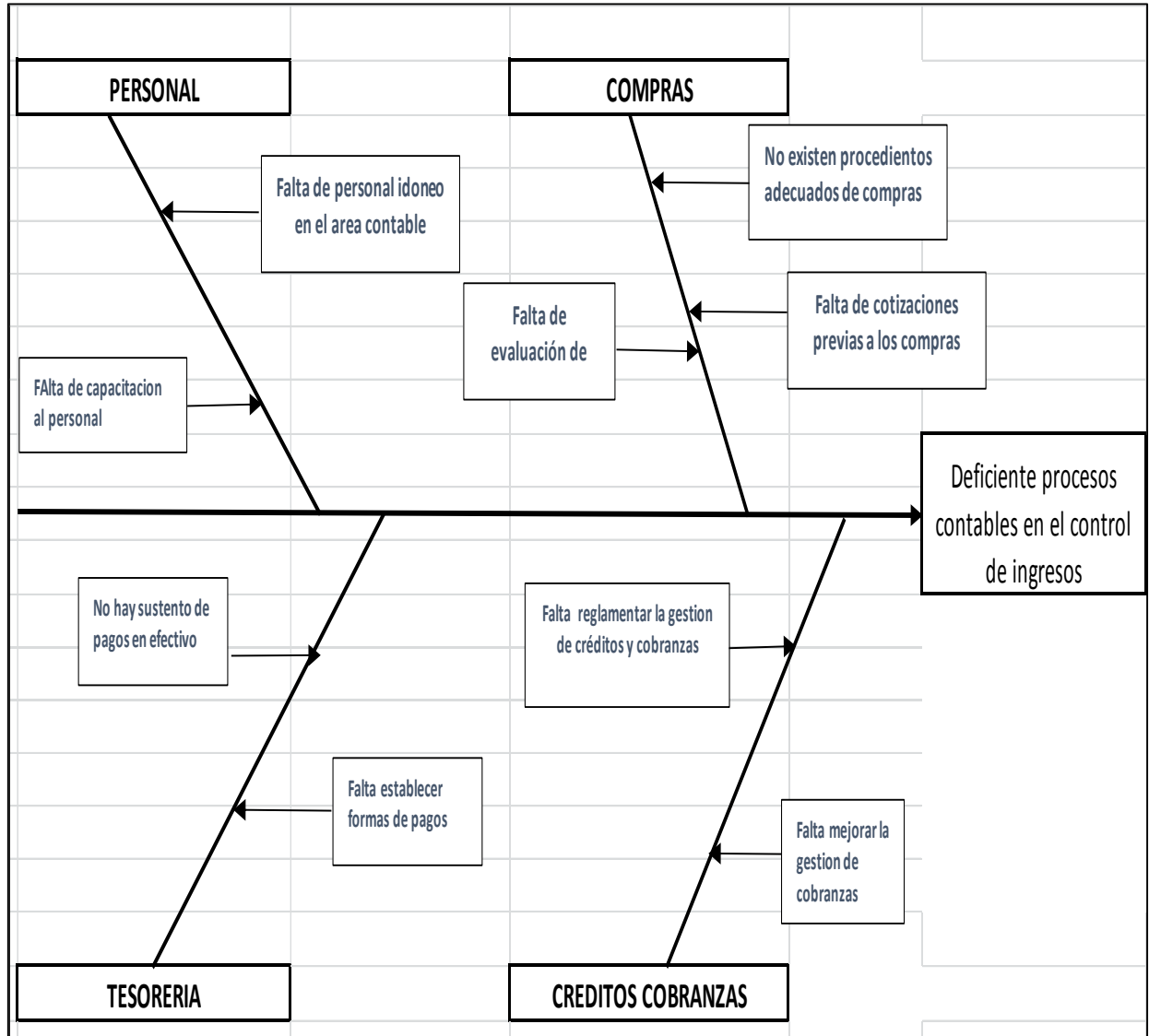


Figura 2: Diagrama Ishikawa

Fuente: Elaboración propia

### Diagrama de Causa y Efecto

(Gutierrez, 2014, pág. 206), Manifiesta que “Es una representación gráfica que permite visualizar las causas que explican un determinado problema, lo cual la convierte en una herramienta de gestión ampliamente utilizada dado que orienta la toma de decisiones al abordar las bases que determinan un desempeño deficiente”.



#### **1.1.4 Antecedentes**

##### **Internacionales**

El autor (Silva, 2016, pág. xv), en su tesis titulada “Análisis de mejoras al proceso del sistema contable en la empresa ABC” respecto a los procesos contables manifiesta que:

El propósito de este estudio fue hacer un examen al desarrollo contable en relación a la información proporcionada por el sistema usado dentro de la institución. La fundamentación teórica se apoya en los contenidos relacionados con el inconveniente que tienen dentro los procesos deficientes para crear la información. El estudio realizado tiene un enfoque cualitativo y cuantitativo, y utilizó técnicas de exploración, así como la observación de campo, entrevistas e investigaciones que permitió conseguir una recolección de datos de manera correcta que sirva para investigar y detectar la circunstancia al desarrollo contable que nos muestra el sistema y a su vez ofrecer avance de optimización a dicho trámite. Se aplicó la exploración de campo como medio para la obtención de datos.

El autor (Puertas, 2016, pág. xiii), en su tesis “Propuesta de un modelo de gestión por procesos y mejora aplicando al área contable y de inteligencia de negocios de la empresa Energy Palma S.A.” Propone un cambio en el proceso contable:

Con el objetivo de comprender cuáles son los procesos y re-procesos que son ejecutados y poder tener una perspectiva más precisa de lo que hay que llevar a cabo, de lo que se puede llevar a cabo y de lo que hay que dejar de hacer dentro del departamento. Se ejecuta un examen de los probables peligros que se tiene la posibilidad de crear, así como el valor provecho que va a ser si se ejecuta la utilización. Todos los procesos necesitan una idealización, control y causantes, con el objetivo de que la ejecución de los mismos garantice el aumento de la eficacia, efectividad, reducción de costos, acortar plazos y hacer mejor la calidad.

Por su parte (Yunga, 2012, págs. 1,2), en su tesis *“Propuesta para el mejoramiento de gestión en los procesos operativos de la ferretería El Cisne”* hace un estudio respecto al área administrativa y operativa concluyendo:

Que existen fallas debido por la carencia de un programa, en tal sentido habilitó un programa, el cual estaba en etapa de prueba y logro posteriormente una mejora en el tratamiento del sistema contable.

También (Ruiz, 2013), en su tesis *“Procedimientos para el área de ingresos y gastos en una auditoría de estados financieros enfocado al comercio electrónico”* realizó procedimientos para el área de ingresos y gastos en una auditoría de estados financieros enfocado al comercio electrónico, cuyo objetivo fue:

Contar con el uso de la tecnología de la información, con operaciones virtuales dentro del comercio electrónico con guía para el área de ingresos y gastos para una auditoría de estados financieros. Con la finalidad de aportar elementos y herramientas valiosas para que el auditor desarrolle su trabajo de acuerdo al avance tecnológico, se presentan procedimientos y se exponen documentos mínimos utilizados al momento de realizar el encargo. Se concluye resaltando que se presentan muchas dificultades relativas a la obtención y validación de la evidencia virtual que generan las operaciones del comercio electrónico que inciden en los elementos de los estados financieros de ingresos y gastos.

Por su parte (Parra, 2014), en su tesis *“Mejoramiento de los procesos del área de compras a través del estudio del trabajo en la empresa Laboratorios Seres Ltda.”*, hizo el Mejoramiento de los procesos del área de compras a través del estudio del trabajo en la empresa Laboratorios Seres Ltda., cuyo objetivo fue:

Mejorar los procesos del área de compras cuya implementación del estudio de métodos y tiempos en el departamento de compras de la compañía Laboratorios Seres LTDA permitió aumentar los índices de productividad y eficiencia en los procesos, gracias a una reducción en el tiempo total de operación en el área del 19.28%; lo cual es muy importante para garantizar

un mejor desarrollo a través de la cadena de abastecimiento de la organización y esto se reflejara en una mayor satisfacción en los clientes.

## Nacionales

Según (Quiroz, 2017, pág. iii), En su tesis *“El control interno y su influencia en la eficiencia de los procesos contables del estudio contable tributario Vidal. Lurin”*, logró determinar qué:

El control efectuado en la institución influye relevantemente en la efectividad de los procesos contables y utilizó el diseño no experimental y de tipo descriptivo - correlacional. La multitud lo integran 10 trabajadores y se utilizó la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario, conformado por 18 cuestiones validado por juicio de expertos y se halló la confiabilidad estadística. Entre los primordiales resultados se rescata el control que se realiza en la institución ya que influye en la efectividad de los procesos contables en el estudio contable tributario Vidal, se culmina demostrando la relación considerable avalada estadísticamente por el coeficiente de correlación de Rho de Spearman con un valor de 0.92 y un nivel de significancia de 0,00.

También (Cotera, 2017, pág. xiii), en su tesis *“Mejoramiento de la gestión contable a través de la integración de los procesos contables en la empresa Hanzo”*, en la investigación sostiene:

La gestión contable tiene un nivel regular, siendo preciso llevar a cabo los cambios convenientes para la eficiencia de la misma. Se planteo realizar un sistema contable con 4 módulos integrados, tal que los procesos contables irán avanzando y que ejecuta el trabajo los asientos contables éstos pasaran directamente al módulo del sistema de contabilidad, lo que permitirá la generación de la información financiera en tiempo oportuno. El servicio nuevo va a dejar tener más importante control del capital y costos de la organización.

También(Huamaní, 2014), en su tesis “*Mejora de la contabilidad de gestión y el rendimiento organizacional de las empresas comerciales en el distrito de Huacho*”, buscó la mejora de la contabilidad de gestión y el rendimiento organizacional de las empresas comerciales en el distrito de Huacho, su objetivo fue:

Evaluar si la contabilidad de gestión propicia un mejoramiento en el rendimiento organizacional de las empresas comerciales del distrito de Huacho, en la que la contabilidad de gestión propiciaría un mejoramiento en el rendimiento organizacional, incidiría positivamente en la toma de decisiones y el rendimiento organizacional.

Así mismo (Tello, 2015), en su tesis “*Propuesta de estructura organizacional contable en la empresa Negocios del Sur del Perú SAC*”buscó mejorar la estructura organizacional contable para la Empresa Negocios del Sur del Perú S.A.C – Piura, 2015, y obtuvo del análisis documental y entrevista; la ficha de observación se realizó en base a los últimos seis meses que ejecutó la empresa en la frecuencia de los documentos, registro y procesamiento de datos, la entrevista se realizó a los colaboradores encargados de la contabilidad con lo cual pudo establecer la mejora.

También(Pérez G. y., 2015), en su tesis “*Influencia de la gestión contable en la toma de decisiones organizacionales en la asocciacion Asimves del parque industrial VES*”, su objetivo fue demostrar que importancia seria la efectividad de la gestión que inferirían en los cambios, de las cuales se tomaron a 61 personas entre directivos y trabajadores mediante las encuestas y entrevistas los autores llegaron a la conclusión que las decisiones gerenciales proporciona un logro efectivo teniendo así un beneficio futuro en cuanto a su giro de negocio.

### **1.1.5 Definiciones conceptuales**

#### **Gestión Contable**

#### **Objetivo de la contabilidad**

Según(Ormeñaca, 2017, pág. 22)concluye que:

El objetivo fundamental es servir de instrumento de información y, aunque son múltiples las informaciones o datos que puede suministrar la contabilidad, podemos concretarlos en tres: a) Informar de la situación de la empresa, tanto en su aspecto económico-cuantitativo como en su aspecto económico-financiero. Los inventarios y los balances serán fundamentalmente los instrumentos a través de los cuales se presentará esa información. b) Informar de los resultados obtenidos en cada ejercicio económico, es decir, cuánto se ha ganado o perdido en un período de tiempo determinado. c) Informar de las causas de dichos resultados. Mucho más importante que saber «cuánto» se gana o se pierde es saber el «porqué» de esas pérdidas y de esas ganancias, para tratar de corregir gastos e incrementar ingresos en lo sucesivo.

### **Planificación contable individualizada**

(Ormeñaca, 2017, pág. 25), manifiesta que consiste en lo siguiente:

a) Determinar las cuentas necesarias y su correspondiente desglose, b) Determinar el contenido de cada cuenta, c) Determinar los hechos contables que habrán de anotarse en cada cuenta. Compras, mejoras, enajenaciones, plusvalías, d) Codificar las cuentas. Esto facilitará su ordenación y mecanización. Normalmente suele hacerse por clasificación decimal, dividiéndolas en grupos de cuentas, subgrupos, cuentas, subcuentas..., otorgándoles un código con mayor número de dígitos cuanto mayor sea el desglose, e) Determinar los modelos de los estados resuntivos del ejercicio económico (cuentas anuales). En ellos deberá presentar la información sobre la situación económico-financiera de la empresa, la composición cuantificada de su patrimonio y los resultados obtenidos y f) Determinar los criterios de valoración.

También(Mendoza, 2013, pág. 9), considera que “Un sistema contable deberá garantizar la relevancia y fiabilidad de la información que elabora y transmite,

empleando métodos precisos de medición, organización y distribución de la información, usando para ello un lenguaje técnico específico”.

## **Información contable**

### **Estados contables**

Según (Centrum, 2001, pág. 463), existen cuatro tipos de estados contables:

- Balance de inventarios que refleja la situación patrimonial de la empresa.
- Cuenta de pérdidas y ganancias, que informa del resultado de un ejercicio.
- Estados de origen y aplicación de fondos, revela como se ha obtenido los fondos necesarios para financiar la actividad de la empresa.
- Flujos de tesorería, informa la planificación financiera para administrar correctamente los flujos financieros.

### **Gestión de Procesos**

Según (Bravo J. , 2008, pág. 22), Considera que “La gestión de procesos es una forma sistémica de identificar, comprender y aumentar el valor agregado de los procesos de la empresa para cumplir con la estrategia del negocio y elevar el nivel de satisfacción de los clientes”.

Respecto a los procesos contables se tiene que (Rodriguez, 2011, pág. 2), consideró:

Tuvo como propósito llevar a cabo procesos contables y administrativos en la hacienda Bonanza por medio del diseño de un plan de acción que favorezca la gestión técnica. El tipo de exploración fue aplicada, de campo, exploratoria y explicativas siendo los instrumentos, las tablas, figuras gráficas, tabulación de cuestionarios, examen de los datos recaudados y organigramas. Se llevó a cabo un registro de información, controles administrativos y financieros. Se concluye que en la hacienda hay varios aspectos no explotados como es la situación de disponibilidad del terreno fértil, disponibilidad de materia prima e

insumos, clima y localidad geográfica, lo que dejará hacer mejor la rentabilidad de la hacienda.

### **Control de gestión**

Según (Centrum, 2001, pág. 496), considera:

Es un sistema de medida y comparación que debe desempeñar las siguientes funciones elementales:

- Medida de la actividad desarrollada.
- Comparación de la actividad desarrollada con los valores previstos.
- Determinación del tipo y entidad de las correcciones (p. 496).

### **Ingresos**

(Sunder, 1997, p. 113), **Manifiesta** que “implica conocer lo que se puede consumir sin llegar al extremo de empobrecer”.

Así mismo precisa (Sunder, 1997, pp. 113, 115), respecto a ingresos lo siguiente:

Primero, se tiene derecho de los recursos excedentes luego de cumplir con las obligaciones de pago de la empresa.

Segundo, los desembolsos que se realizan se dan en cumplimiento estricto de los plazos establecidos.

Tercero, se debe medir los ingresos de accionistas como al igual de que los otros factores de producción o servicio. Es preciso que los intereses de la empresa se administren de manera transparente, para evitar perjuicios a la empresa.

### **Ley de conservación de los ingresos**

Según (Sunder, 1997, p. 115), respecto a los informes financieros, “El ingreso de una empresa no varía durante el funcionamiento de la empresa a pesar del cambio en el método contable”.

### **Instrumentos para la administración de ingresos**

(Sunder, 1997, pp. 128,129), sostiene que existen cinco clases:

Primero: El tratamiento contable discrecional de las transacciones, tales como reparaciones de equipos y entre otras es elegido por la administración.

Segundo: Selección de principios contables, permite que a muchas transacciones se le puedan dar dos o más tratamientos contables alternativos.

Tercero: El ajuste de estimaciones contables, permite dar flexibilidad a la administración, como es el caso de deudas de difícil cobro.

Cuarto: El ajuste de precios de transferencia, permite suavizar el ingreso en cada jurisdicción impositiva.

Quinto: El ajuste de decisiones económicas sustantivas, pueden estar motivadas por los ingresos que se obtienen a corto plazo, en la búsqueda de una mejor administración de recursos.

## **1.2 Formulación del problema**

### **1.2.1 Problema general**

¿Cómo el diseño de un proceso contable mejora el control de ingresos en una Institución Religiosa, Cercado de Lima, 2018?

### **1.2.2 Problemas específicos**

#### **1.2.2.1 Problema específico 1**

¿Cómo la capacitación en el diseño de un proceso contable mejora el control de ingresos en una Institución Religiosa, Cercado de Lima 2018?

#### **1.2.2 Problema específico 2**

¿Cómo la efectividad del proceso contable mejora el control de ingresos en una Institución Religiosa, Cercado de Lima 2018?

## **1.3 Objetivos**

### **1.3.1 Objetivo general**

Determinar en qué medida el diseño de un proceso contable mejora el control de ingresos en una Institución Religiosa, Cercado de Lima 2018.



### **1.3.2 Objetivos específicos**

#### **1.3.2.1 Objetivos específicos 1**

Verificar en qué medida la capacitación en el diseño de un proceso contable mejora el control de ingresos en una Institución Religiosa, Cercado de Lima 2018.

#### **1.3.2.2 Objetivos específicos 2**

Comprobar en qué medida la efectividad del diseño de un proceso contable mejora el control de ingresos en una Institución.

### **1.4 Hipótesis**

#### **1.4.1 Hipótesis General**

El diseño de un proceso contable mejora el control de ingresos en una Institución Religiosa, Cercado de Lima 2018.

#### **1.4.2 Hipótesis Específica**

##### **1.4.2.1 Hipótesis específica 1**

La capacitación en el diseño de un proceso contable mejora el control de ingresos en una Institución Religiosa, Cercado de Lima 2018.

##### **1.4.2.2 Hipótesis específica 2**

La efectividad en el diseño de un proceso contable mejora el control de ingresos en una Institución.

## **CAPITULO II. METODOLOGÍA**

### **2.1 Tipo de investigación**

“El diseño permite resolver problemas de naturaleza práctica, aplicando los resultados obtenidos en la investigación teórica”(Valderrama, 2015, pág. 49).

Al respecto el presente proyecto es de tipo aplicado ya que permite resolver el problema del control de ingresos mediante el diseño de un proceso contable.

#### **2.1.1Diseño de investigación**

Según (Valderrama, 2015, pág. 65), es cuasi experimental “ya que se manipula la variable independiente para ver su efecto y relación con la variable dependiente, siendo el diseño con pre prueba y pos prueba con grupo de control no aleatorio”.

Según lo manifestado por el autor, la presente investigación es Cuasi experimental porque se manipula la variable independiente gestión de procesos contables para observar y analizar los efectos en la variable dependiente control de ingresos, ya que se realizó mediciones de los ingresos antes de la mejora fueron los meses de junio y julio y después de la mejora fueron setiembre y octubre.

#### **2.1.2 Enfoque**

También (Valderrama, 2015, pág. 49)“considera de tipo cuantitativa ya que usa la recolección y el análisis de los datos para contestar a la formulación del problema de investigación, utiliza además los métodos o técnicas estadísticas para contrastar las hipótesis”.

En tal sentido es cuantitativa, ya que la información utilizada es cuantitativa correspondiente al control de ingresos y el diseño de un proceso contable.

#### **2.1.3 Alcance**

(Valderrama, 2015, pág. 72)Considera que es longitudinal “ya que el interés del investigador es analizar los cambios a través del tiempo en las variables o en las relaciones entre ellas, los cuáles recolectan a través del tiempo en puntos o

periodos especificados para hacer inferencias respecto al cambio, sus determinantes y consecuencias”

Es longitudinal ya que se recolectan datos cuantitativos durante el tiempo de estudio, para realizar inferencias y analizar los cambios logrados con la mejora del control de ingresos.

## **2.2. Población y muestra.**

La unidad de análisis en la presente investigación es el control de los ingresos en una Institución Religiosa, Cercado de Lima 2018.

### **2.3.1 Población**

“Es el conjunto de todos los elementos (unidades de análisis) que pertenecen al ámbito espacial donde se desarrolla el trabajo de investigación” (Carrasco, 2013, pág. 236).

La población estará constituida por los ingresos registrados por 4 trabajadores de la institución religiosa, por un periodo de 4 meses.

### **2.3.2 Muestra**

“Son todos los elementos de la población tienen la posibilidad de ser escogidos de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse o delimitarse de antemano con precisión, este deberá ser representativo de dicha población” (Hernandez, 2010, pág. 173).

En el proyecto desarrollado, para efectos de cálculo estadístico se consideró la población y la muestra iguales ya que no hay muestreo y consta del registro de ingresos durante los meses de estudio, ejecutado por los 4 trabajadores de la institución religiosa.

## **2.3. Técnicas, instrumentos, validez y confiabilidad**

### **2.3.1 Técnica**

“Es aquella en la cual el investigador puede observar y recoger datos mediante su propia observación” (Tamayo, 1992, pág. 35).

En la presente investigación se utilizó la observación de campo. Asimismo, en este proceso se logró registrar la información para su interpretación.

### **2.3.2 Instrumento**

“Un instrumento de medición adecuado es aquel que registra datos observables que representan verdaderamente los conceptos o las variables que el investigador tiene en mente realizar” (Hernandez, 2010, pág. 199).

En concordancia con la técnica de investigación propuesta, el instrumento utilizado fue las tablas realizadas en el formato Excel con la finalidad de comparar la información en los periodos de estudio e interpretar posteriormente.

### **2.3.3 Validez**

“La validez del contenido se refiere al grado en que un instrumento refleja un dominio específico acerca del contenido de lo que se mide”(Hernandez, 2010, pág. 201).

En esta investigación, la validación del instrumento de medición se sustentará a través de investigadores del área de la Universidad UPN, temáticos y metodólogos.

### **2.3.4 Confiabilidad**

“La confiabilidad de un instrumento de medición se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo individuo u objeto produce resultados iguales” (Hernandez, 2010, pág. 200).

Los reportes utilizados y registrados están certificados mediante la firma del representante legal de la institución religiosa cuya información recolectada permite obtener resultados confiables.

## **2.4 Procedimientos**

### **2.4.1 Métodos de análisis de datos**

“En el proceso cuantitativo primero se recolectan todos los datos y posteriormente se analizan, además, el análisis es bastante estandarizado (siguiendo un orden: primero análisis de confiabilidad y validez; segundo, estadística descriptiva; tercero, estadística inferencial” (Hernandez, 2010, pág. 623).

En el presente trabajo de investigación se hará uso del software Excel.

### **2.4.2 Análisis Descriptivo**

(Córdova, 2003, pág. 1), “Se denomina estadística descriptiva, al conjunto de métodos estadísticos que se relacionan con el resumen y descripción de los datos, como tablas, gráficos y el análisis mediante algunos cálculos”

En la presente investigación se procesó los datos obtenidos mediante el software Excel 2013, lo que permitió obtener los cuadros para luego analizar los resultados obtenidos y se hizo las comparaciones en tablas de los datos del pre y post prueba de ambas variables.

### **2.4.3 Operacionalización de variables**

#### **2.4.3.1 Proceso contable**

(Cornejo, 2012), considera que “Es una herramienta con información valiosa respecto al manejo y direccionamiento de un negocio o empresa y referido al aspecto financiero un adecuado tratamiento de la información para tomar decisiones idóneas”.

### 2.4.3.2 Control de ingresos

(Quiroz, 2017, pág. iii), “El control de ingresos influye significativamente en la eficiencia de los procesos contables”.

Tabla2.

Matriz de operacionalización

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala
V.I. Procesos contables	(Cornejo, 2012), considera que “es una herramienta con información valiosa respecto al manejo y direccionamiento de un negocio o empresa y referido al aspecto financiero un adecuado tratamiento de la información para tomar decisiones idóneas”	Los procesos contables requieren ser bien definidos por los que es preciso personal <del>indoneo</del> mediante capacitación y efectividad en el manejo de los ingresos	Capacitación (Para un menor desempeño de los trabajadores)  Efectividad (logro de los objetivos en cuanto a control de ingresos)	Índice de capacitación (total de capacitaciones efectuadas)  Procesos contables definidos	
V.D. Control de ingresos	(Quiroz, 2017, pág. iii), “El control de ingresos influye significativamente en la eficiencia de los procesos contables”	El control de ingresos constituye una herramienta valiosa para sostener un negocio con registros definidos y métodos de distribución de ingresos en las cuentas	Registros (se refiere a los sistemas de ingresos)	Registros de ingresos	

Fuente: Elaboración propia

## CAPITULO III. RESULTADO

### 3.1 Planificación y Seguimiento

Tabla 3.

*Jerarquización de las acciones de Mejora.*

Acciones de mejora a llevar a cabo	Dificultad	Plazo	Impacto	Priorización
1. El personal al requerir una mejora en los procesos para el control de ingresos teniendo herramientas que faciliten el manejo de la información.	4	4	4	12
2. Capacitar y evaluar al personal de tesorería y el de control para que lleven un registro real de los visitantes al museo.	4	4	4	12
3. Estandarizar mediante formatos el manejo de los reportes de los ingresos de la institución.	4	4	3	11
4. Establecer acuerdos para el control de pagos onerosos y se tenga el registro de salida de dinero contablemente.	4	4	3	11
5. Solicitar programación de requerimientos de áreas diversas para hacer un cálculo de inversión semestral y realizar las compras mensuales de acuerdo a presupuesto asignado.	4	4	3	11
6. Designar los responsables de compras, emisión de giros, pagos a personal y pagos onerosos así como los responsables de elegir a los proveedores.	4	4	3	11
7. Establecer un mecanismo de comunicación fluido entre las áreas de la institución y tener reuniones programadas para evaluar situaciones excepcionales.	4	4	3	11
8. Revisión frecuente de saldos y movimiento de fondos de la empresa.	4	3	3	10
9. Revisar de manera permanente las existencias para evitar falta de materiales y ocasione atrasos en las labores de las áreas.	4	4	3	11

**Leyenda:**

Dificultad = 1 Ninguna 2 Poca 3 Bastante 4 Mucha

Plazo = 1 Largo 2 Medio 3 Corto 4 Inmediato

Impacto = 1 Ninguno 2 Poco 3 Bastante 4 Mucho

Priorización = Suma de las puntuaciones de cada factor, a mayor puntuación mayor prioridad.

### 3.2 Plan de Acción

Mediante la jerarquización de las mejoras se toma en cuenta el plan de acción dando prioridad a las de mayor relevancia, para lo cual se establece los objetivos, estrategias, actividades, recursos, evaluación, duración y responsables del seguimiento.

*Tabla 4.*

*Plan de acción según orden de prioridad*

Acciones de mejora	Objetivos específicos	Estrategias	Actividades	Recursos	Evaluación	Duración	Responsable seguimiento
Capacitación al personal (Capacitar y evaluar al personal de tesorería y el de control para que lleven un registro real de los visitantes al museo)	✓ Mejorar las condiciones de pago que efectúan los visitantes al museo ✓ Capacitar de tesorería en el manejo de <u>software</u> .	✓ Capacitar y evaluar al personal para resolver problemas que se presenten en el día a día y mejorar la comunicación con las diversas áreas.	✓ Programar las capacitaciones al personal.	✓ Recursos Humanos. Materiales: ✓ Manual. ✓ Fotocopias. ✓ Multimedia. ✓ Impresión material.	✓ Exámenes después de la capacitación.	✓ Capacitar al personal 3 veces al año.	✓ Contabilidad y Finanzas.



Acciones de mejora	Objetivos específicos	Estrategias	Actividades	Recursos	Evaluación	Duración	Responsable seguimiento
Diseño de un proceso contable para la mejora del control de ingresos	<p>✓ Que el cliente solicite la reserva de boleto vía sistema Web</p> <p>✓ Que se valide la cantidad de reserva y se imprima el ticket de la reserva.</p> <p>✓ Que se controle la cantidad de asistentes validando la asistencia con los tickets y contabilidad haga el cruce de información</p>	<p>✓ El área contable debe adiestrar al personal involucrado para que se realice eficientemente el proceso de mejora</p>	<p>✓ Realizar inducción al personal de boletería, seguridad y la agencia de turismo para que pongan en práctica el nuevo proceso.</p>	<p>Humanos:</p> <p>✓ Personal encargado</p> <p>Contabilidad</p>	<p>✓ Desempeño del personal de boletería, seguridad y contabilidad</p>	<p>✓ Una semana.</p>	Contabilidad y Finanzas.

Fuente: Elaboración propia

### 3.3 Diseño de un plan de capacitación

Se basa el plan en base a los requerimientos que tiene la institución religiosa para efectos de un mejor conocimiento de los procedimientos de control de ingresos, basado en los registros y métodos contables que se adopta en la institución y permita incrementar los ingresos proyectados.

Tabla 5.

#### Plan de capacitación

DISEÑO DEL PLAN DE CAPACITACION		
FASE I		
N°	Descripción	Tiempo
1	Definición de temas a capacitar.	6 Hrs.
2	Elaboración de Material.	24 Hrs.
3	Elaboración de exámenes.	6 Hrs.
4	Elaboración de cronograma capacitación.	4 Hrs.
5	Difusión de fechas de capacitación.	1 Hrs.
FASE II		
N°	Descripción	Tiempo
1	Difundir capacitación.	7 Hrs.
2	Evaluar al personal.	1H.
3	Análisis de resultados.	2 Hrs.
4	Reforzamiento de difusión.	2 Hrs.

En la tabla 5, se tiene el plan de capacitación que contempla las actividades programadas que sirvió para que el personal tenga conocimiento de las labores que realizan de manera clara y precisa.

Tabla 6.  
Presupuesto total del proyecto

PROYECTO	COSTOS ASIGNADOS	RECURSOS	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
DISEÑO DE UN PROCESO CONTABLE PARA LA MEJORA DE CONTROL DE INGRESO	Área de Boletería	Asesor comercial	2	S/1,690.00	<b>S/3,380.00</b>
	Área de Seguridad	Agente de Seguridad PROSEGUR	1	S/4,000.00	<b>S/4,000.00</b>
	Área de Contabilidad	Asistente Contable	1	S/1,950.00	<b>S/1,950.00</b>
	Equipos de cómputo y muebles	PC / Impresora / Muebles	1	S/4,413.00	<b>S/4,413.00</b>
	Confección del Diseño del proceso	Elaboración del Diseño del proceso	1	S/800.00	<b>S/800.00</b>
	Sistema Web	Software	1	S/2,900.00	<b>S/2,900.00</b>
	Capacitador	Especialista Capacitador	1	S/1,534.00	<b>S/1,534.00</b>
	TOTAL COSTOS				<b>S/21,977.00</b>
	OTROS COSTOS				<b>S/1,500.00</b>
	PRESUPUESTO TOTAL DEL PROYECTO				<b>S/20,477.00</b>

### 3.3.1 Ventas

Respecto a las ventas a continuación se hace un análisis de las ventas antes y después de aplicar procesos contables para hacer las comparaciones respectivas en dos periodos de estudio:

**Antes: los meses de junio y julio**

*Tabla7.*

*Estimado de ventas de tickets*

Movimiento Junio 2018	Menor Cantidad de Personas	Mayor Cantidad de Personas	Promedio Persona Diario	Precio por Ticket S/	Estimado Diario S/	Estimado Mensual S/
Agencia 01	18	20	19	15	285.00	8,550.00
Agencia 02	18	20	19	15	285.00	8,550.00
Agencia 03	17	20	19	15	277.50	8,325.00
Agencia 04	17	20	19	15	277.50	8,325.00
Agencia 05	15	18	17	15	247.50	7,425.00
Agencia 06	12	15	14	15	202.50	6,075.00
Agencia 07	11	13	12	15	180.00	5,400.00
Agencia 08	11	13	12	15	180.00	5,400.00
Agencia 09	10	12	11	15	165.00	4,950.00
Agencia 10	10	12	11	15	165.00	4,950.00
<b>Total Estimado</b>					<b>2,265.00</b>	<b>67,950.00</b>

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 7, se tiene el análisis de estimación de ventas, para el mes de junio 2018, en base a la información recabado de la venta en los últimos 3 meses.

*Tabla8.*

*Estado de venta real mensual*

Movimiento Junio 2018	Personas Mensuales	Promedio Persona Diario	Precio por Ticket	Precio Mensual
Agencia 01	540	18	15	8,100.00
Agencia 02	540	18	15	8,100.00
Agencia 03	480	16	15	7,200.00
Agencia 04	360	12	15	5,400.00
Agencia 05	390	13	15	5,850.00
Agencia 06	300	10	15	4,500.00
Agencia 07	300	10	15	4,500.00
Agencia 08	360	12	15	5,400.00
Agencia 09	300	10	15	4,500.00
Agencia 10	330	11	15	4,950.00
<b>Total de Cobranza</b>				<b>58,500.00</b>

Fuente: Elaboración propia

La tabla 8, representa las ventas reales del mes de junio 2018

*Tabla 9.*

*Análisis de estimados versus vendido*

Movimiento Junio 2018	Estimado Mensual S/	Venta Real Mes S/	Diferencia
Agencia 01	8,550.00	8,100.00	450.00
Agencia 02	8,550.00	8,100.00	450.00
Agencia 03	8,325.00	7,200.00	1,125.00
Agencia 04	8,325.00	5,400.00	2,925.00
Agencia 05	7,425.00	5,850.00	1,575.00
Agencia 06	6,075.00	4,500.00	1,575.00
Agencia 07	5,400.00	4,500.00	900.00
Agencia 08	5,400.00	5,400.00	0.00
Agencia 09	4,950.00	4,500.00	450.00
Agencia 10	4,950.00	4,950.00	0.00
<b>Total</b>	<b>67,950.00</b>	<b>58,500.00</b>	<b>9,450.00</b>

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 9, se realiza el análisis para el mes de junio 2018 en la cual se observa que no se alcanzó lo estimado en dicho mes. Por tal caso, se interpreta que no se están reportando el total de las ventas diarias, desvío de efectivo, no existe metas mensuales de venta.

*Tabla 10.*

*Análisis de Venta real versus cobranza*

Movimiento Junio 2018	Venta Real Mes S/	Cobranza Mensual	Diferencia	% Cobranza
Agencia 01	8,100.00	8,100.00	0.00	100%
Agencia 02	8,100.00	8,100.00	0.00	100%
Agencia 03	7,200.00	4,320.00	2,880.00	60%
Agencia 04	5,400.00	3,240.00	2,160.00	60%
Agencia 05	5,850.00	1,755.00	4,095.00	30%
Agencia 06	4,500.00	900.00	3,600.00	20%
Agencia 07	4,500.00	1,800.00	2,700.00	40%
Agencia 08	5,400.00	2,700.00	2,700.00	50%
Agencia 09	4,500.00	2,250.00	2,250.00	50%
Agencia 10	4,950.00	1,980.00	2,970.00	40%
<b>Total</b>	<b>58,500.00</b>	<b>35,145.00</b>	<b>23,355.00</b>	<b>60%</b>

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 10, se realiza el análisis para el mes de junio 2018 de ventas reales versus cobranza, en el cual se observa que no se cumple la cobranza por cliente al 100%, por tal caso se interpreta que no se realizan las cobranzas a tiempo, no existe seguimiento y control de cobranza porque la información no es alcanzada a tiempo real.

Tabla 11.

Análisis cuadro por cobrar

Movimiento Junio 2018	Venta Real Mes S/	Cobranza Mensual	Diferencia	80% - 20%	%
Agencia 05	5,850.00	1,755.00	4,095.00	18%	81%
Agencia 06	4,500.00	900.00	3,600.00	15%	
Agencia 10	4,950.00	1,980.00	2,970.00	13%	
Agencia 03	7,200.00	4,320.00	2,880.00	12%	
Agencia 07	4,500.00	1,800.00	2,700.00	12%	
Agencia 08	5,400.00	2,700.00	2,700.00	12%	
Agencia 09	4,500.00	2,250.00	2,250.00	10%	19%
Agencia 04	5,400.00	3,240.00	2,160.00	9%	
Agencia 02	8,100.00	8,100.00	0.00	0%	
Agencia 01	8,100.00	8,100.00	0.00	0%	
<b>Total</b>			<b>23,355.00</b>	<b>100%</b>	

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 11, podemos observar donde enfocaremos el inicio de las cobranzas, basado en el análisis del 80 % - 20%.

Tabla 12.

*Estimado de ventas de tickets*

Movimiento Julio 2018	Menor Cantidad de Personas	Mayor Cantidad de Personas	Promedio Persona Diario	Precio por Ticket S/	Estimado Diario S/	Estimado Mensual S/
Agencia 01	18	20	19	15	285.00	8,550.00
Agencia 02	18	20	19	15	285.00	8,550.00
Agencia 03	17	20	19	15	277.50	8,325.00
Agencia 04	17	20	19	15	277.50	8,325.00
Agencia 05	15	18	17	15	247.50	7,425.00
Agencia 06	12	15	14	15	202.50	6,075.00
Agencia 07	11	13	12	15	180.00	5,400.00
Agencia 08	11	13	12	15	180.00	5,400.00
Agencia 09	10	12	11	15	165.00	4,950.00
Agencia 10	10	12	11	15	165.00	4,950.00
<b>Total Estimado</b>					<b>2,265.00</b>	<b>67,950.00</b>

En la tabla 12, se tiene el análisis de estimación de ventas, para el mes de julio 2018, en base a la información recabado de la venta en los últimos 3 meses.

Tabla 13.

*Estado de venta real mensual*

Movimiento Julio 2018	Personas Mensuales	Promedio Persona Diario	Precio	Precio Venta Real Mes S/
Agencia 01	570	19	15	8,550.00
Agencia 02	510	17	15	7,650.00
Agencia 03	540	18	15	8,100.00
Agencia 04	330	11	15	4,950.00
Agencia 05	390	13	15	5,850.00
Agencia 06	300	10	15	4,500.00
Agencia 07	300	10	15	4,500.00
Agencia 08	300	10	15	4,500.00
Agencia 09	300	10	15	4,500.00
Agencia 10	300	10	15	4,500.00
<b>Total de Cobranza</b>				<b>57,600.00</b>

La tabla representa la venta real correspondiente al mes de julio del 2018

Tabla 14.

*Estimado versus vendido*

Movimiento Julio 2018	Estimado Mensual S/	Venta Real Mes S/	Diferencia
Agencia 01	8,550.00	8,550.00	0.00
Agencia 02	8,550.00	7,650.00	900.00
Agencia 03	8,325.00	8,100.00	225.00
Agencia 04	8,325.00	4,950.00	3,375.00
Agencia 05	7,425.00	5,850.00	1,575.00
Agencia 06	6,075.00	4,500.00	1,575.00
Agencia 07	5,400.00	4,500.00	900.00
Agencia 08	5,400.00	4,500.00	900.00
Agencia 09	4,950.00	4,500.00	450.00
Agencia 10	4,950.00	4,500.00	450.00
<b>Total</b>	<b>67,950.00</b>	<b>57,600.00</b>	<b>10,350.00</b>

En la tabla 14, se realiza el análisis para el mes de julio 2018 en la cual se observa que no se alcanzó lo estimado en dicho mes. Por tal caso, se interpreta que no se están reportando el total de las ventas diarias, desvío de efectivo, no existe metas mensuales de venta.

Tabla 15.

*Venta Real versus cobranza*

Movimiento Julio 2018	Venta Real Mes S/	Cobranza Mensual	Diferencia	% Cobranza
Agencia 01	8,550.00	8,550.00	0.00	100%
Agencia 02	7,650.00	6,885.00	765.00	90%
Agencia 03	8,100.00	5,670.00	2,430.00	70%
Agencia 04	4,950.00	3,465.00	1,485.00	70%
Agencia 05	5,850.00	2,925.00	2,925.00	50%
Agencia 06	4,500.00	2,250.00	2,250.00	50%
Agencia 07	4,500.00	2,250.00	2,250.00	50%
Agencia 08	4,500.00	1,800.00	2,700.00	40%
Agencia 09	4,500.00	900.00	3,600.00	20%
Agencia 10	4,500.00	900.00	3,600.00	20%
<b>Total</b>	<b>57,600.00</b>	<b>35,595.00</b>	<b>22,005.00</b>	<b>62%</b>



En la tabla 15, se realiza el análisis para el mes de julio 2018 de ventas reales versus cobranza, en el cual se observa que no se cumple la cobranza por cliente al 100%, por tal caso se interpreta que no se realizan las cobranzas a tiempo, no existe seguimiento y control de cobranza porque la información no es alcanzada a tiempo real.

Tabla 16.

Cuadro por cobrar

Movimiento Julio 2018	Venta Real Mes S/	Cobranza Mensual	Diferencia	80% - 20%	%
Agencia 09	4,500.00	900.00	3,600.00	16%	80%
Agencia 10	4,500.00	900.00	3,600.00	16%	
Agencia 05	5,850.00	2,925.00	2,925.00	13%	
Agencia 08	4,500.00	1,800.00	2,700.00	12%	
Agencia 03	8,100.00	5,670.00	2,430.00	11%	
Agencia 06	4,500.00	2,250.00	2,250.00	10%	
Agencia 07	4,500.00	2,250.00	2,250.00	10%	20%
Agencia 04	4,950.00	3,465.00	1,485.00	7%	
Agencia 02	7,650.00	6,885.00	765.00	3%	
Agencia 01	8,550.00	8,550.00	0.00	0%	
<b>Total</b>			<b>22,005.00</b>	<b>100%</b>	

En la tabla 16, podemos observar donde enfocaremos el inicio de las cobranzas, basado en el análisis del 80 % - 20%.

## Después: Los meses de setiembre y octubre

Tabla 17.

*Estimado de ventas de tickets*

Movimiento Setiembre 2018	Menor Cantidad de Personas	Mayor Cantidad de Personas	Promedio Persona Diario	Precio por Ticket S/	Estimado Diario S/	Estimado Mensual S/
Agencia 01	18	20	19	15	285.00	8,550.00
Agencia 02	18	20	19	15	285.00	8,550.00
Agencia 03	17	20	19	15	277.50	8,325.00
Agencia 04	17	20	19	15	277.50	8,325.00
Agencia 05	15	18	17	15	247.50	7,425.00
Agencia 06	12	15	14	15	202.50	6,075.00
Agencia 07	11	13	12	15	180.00	5,400.00
Agencia 08	11	13	12	15	180.00	5,400.00
Agencia 09	10	12	11	15	165.00	4,950.00
Agencia 10	10	12	11	15	165.00	4,950.00
<b>Total Estimado</b>					<b>2,265.00</b>	<b>67,950.00</b>

En la tabla 17, se realiza el análisis de estimación de ventas, para el mes de Setiembre 2018, en base a la información recabado de la venta en los últimos 3 meses.

Tabla 18.

*Estado de venta real mensual*

Movimiento Setiembre 2018	Personas Mensuales	Promedio Persona Diario	Precio	Precio Venta Real Mes S/
Agencia 01	570	19	15	8,550.00
Agencia 02	600	19	15	9,000.00
Agencia 03	570	18	15	8,550.00
Agencia 04	600	20	15	9,000.00
Agencia 05	510	17	15	7,650.00
Agencia 06	450	14	15	6,750.00
Agencia 07	360	12	15	5,400.00
Agencia 08	360	12	15	5,400.00
Agencia 09	300	10	15	4,500.00
Agencia 10	330	11	15	4,950.00
<b>Total de Cobranza</b>				<b>69,750.00</b>

La tabla 18, representa a las ventas reales del mes de setiembre 2018, donde podemos observar que las ventas fueron mayores a las estimadas.

Tabla 19.

*Estimado versus vendido*

Movimiento Setiembre 2018	Estimado Mensual S/	Venta Real Mes S/	Diferencia
Agencia 01	8,550.00	8,550.00	0.00
Agencia 02	8,550.00	9,000.00	-450.00
Agencia 03	8,325.00	8,550.00	-225.00
Agencia 04	8,325.00	9,000.00	-675.00
Agencia 05	7,425.00	7,650.00	-225.00
Agencia 06	6,075.00	6,750.00	-675.00
Agencia 07	5,400.00	5,400.00	0.00
Agencia 08	5,400.00	5,400.00	0.00
Agencia 09	4,950.00	4,500.00	450.00
Agencia 10	4,950.00	4,950.00	0.00
<b>Total</b>	<b>67,950.00</b>	<b>69,750.00</b>	<b>1,800.00</b>

En la tabla 19, Se realiza el análisis para el mes de setiembre 2018 en la cual se observa que se superó lo estimado en dicho mes. Por tal caso, se interpreta que se están reportando el total de las ventas diarias, no hay desvío de efectivo.

Tabla 20.

*Venta real versus cobranza*

Movimiento Setiembre 2018	Venta Real Mes S/	Cobranza Mensual	Diferencia	% Cobranza
Agencia 01	8,550.00	8,550.00	0.00	100%
Agencia 02	9,000.00	9,000.00	0.00	100%
Agencia 03	8,550.00	6,840.00	1,710.00	80%
Agencia 04	9,000.00	7,200.00	1,800.00	80%
Agencia 05	7,650.00	6,120.00	1,530.00	80%
Agencia 06	6,750.00	5,062.50	1,687.50	75%
Agencia 07	5,400.00	4,050.00	1,350.00	75%
Agencia 08	5,400.00	4,050.00	1,350.00	75%
Agencia 09	4,500.00	3,150.00	1,350.00	70%
Agencia 10	4,950.00	3,465.00	1,485.00	70%
<b>Total</b>	<b>69,750.00</b>	<b>57,487.50</b>	<b>12,262.50</b>	<b>82%</b>

En la tabla 20 se observa que el porcentaje de cobranza alcanzó un 82%, lo que es favorable para la empresa ya que se tiene mayor disponibilidad de efectivo.

*Tabla 21.*

*Cuadro por cobrar*

Movimiento Setiembre 2018	Venta Real Mes S/	Cobranza Mensual	Diferencia	80% - 20%	%
Agencia 04	9,000.00	7,200.00	1,800.00	15%	78%
Agencia 03	8,550.00	6,840.00	1,710.00	14%	
Agencia 06	6,750.00	5,062.50	1,687.50	14%	
Agencia 05	7,650.00	6,120.00	1,530.00	12%	
Agencia 10	4,950.00	3,465.00	1,485.00	12%	
Agencia 07	5,400.00	4,050.00	1,350.00	11%	22%
Agencia 08	5,400.00	4,050.00	1,350.00	11%	
Agencia 09	4,500.00	3,150.00	1,350.00	11%	
Agencia 02	9,000.00	9,000.00	0.00	0%	
Agencia 01	8,550.00	8,550.00	0.00	0%	
<b>Total</b>			<b>12,262.50</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

En la tabla 21 se observa que el índice de cobranza está dentro del promedio permitido lo que garantiza el efectivo en la empresa.

*Tabla 22.*

*Estimado de ventas de tickets*

Movimiento Octubre 2018	Menor Cantidad de Personas	Mayor Cantidad de Personas	Promedio Persona Diario	Precio por Ticket S/	Estimado Diario S/	Estimado Mensual S/
Agencia 01	18	20	19	15	285.00	8,550.00
Agencia 02	18	20	19	15	285.00	8,550.00
Agencia 03	17	20	19	15	277.50	8,325.00
Agencia 04	17	20	19	15	277.50	8,325.00
Agencia 05	15	18	17	15	247.50	7,425.00
Agencia 06	12	15	14	15	202.50	6,075.00
Agencia 07	11	13	12	15	180.00	5,400.00
Agencia 08	11	13	12	15	180.00	5,400.00
Agencia 09	10	12	11	15	165.00	4,950.00
Agencia 10	10	12	11	15	165.00	4,950.00
<b>Total Estimado</b>					<b>2,265.00</b>	<b>67,950.00</b>

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 22, se realiza el análisis de estimación de ventas, para el mes de octubre 2018, en base a la información recabado de la venta en los últimos 3 meses.

*Tabla23.*

*Estado de ventas mensuales*

Movimiento Octubre 2018	Personas Mensuales	Promedio Persona Diario	Precio	Precio Venta Real Mes S/
Agencia 01	600	20	15	9,000.00
Agencia 02	600	20	15	9,000.00
Agencia 03	570	19	15	8,550.00
Agencia 04	600	20	15	9,000.00
Agencia 05	510	17	15	7,650.00
Agencia 06	450	15	15	6,750.00
Agencia 07	360	12	15	5,400.00
Agencia 08	360	12	15	5,400.00
Agencia 09	300	10	15	4,500.00
Agencia 10	330	11	15	4,950.00
<b>Total de Cobranza</b>				<b>70,200.00</b>

Fuente: Elaboración propia

La tabla 23, representa a las ventas reales del mes de octubre 2018, donde podemos observar que las ventas fueron mayores que la proyectada.

*Tabla24.*

*Estimado versus vendido*

Movimiento Octubre 2018	Estimado Mensual S/	Venta Real Mes S/	Diferencia
Agencia 01	8,550.00	9,000.00	-450.00
Agencia 02	8,550.00	9,000.00	-450.00
Agencia 03	8,325.00	8,550.00	-225.00
Agencia 04	8,325.00	9,000.00	-675.00
Agencia 05	7,425.00	7,650.00	-225.00
Agencia 06	6,075.00	6,750.00	-675.00
Agencia 07	5,400.00	5,400.00	0.00
Agencia 08	5,400.00	5,400.00	0.00
Agencia 09	4,950.00	4,500.00	450.00
Agencia 10	4,950.00	4,950.00	0.00
<b>Total</b>	<b>67,950.00</b>	<b>70,200.00</b>	<b>2,250.00</b>

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 24, Se realiza el análisis para el mes de octubre 2018 en la cual se observa que se superó lo estimado en dicho mes. Por tal caso, se interpreta que se están reportando el total de las ventas diarias, no hay desvío de efectivo.

*Tabla 25.*

*Análisis de venta real versus cobranza*

Movimiento Octubre 2018	Venta Real Mes S/	Cobranza Mensual	Diferencia	% Cobranza
Agencia 01	9,000.00	9,000.00	0.00	100%
Agencia 02	9,000.00	9,000.00	0.00	100%
Agencia 03	8,550.00	8,550.00	0.00	100%
Agencia 04	9,000.00	8,100.00	900.00	90%
Agencia 05	7,650.00	5,737.50	1,912.50	75%
Agencia 06	6,750.00	5,737.50	1,012.50	85%
Agencia 07	5,400.00	4,860.00	540.00	90%
Agencia 08	5,400.00	4,860.00	540.00	90%
Agencia 09	4,500.00	3,600.00	900.00	80%
Agencia 10	4,950.00	4,950.00	0.00	100%
<b>Total</b>	<b>70,200.00</b>	<b>64,395.00</b>	<b>5,805.00</b>	<b>92%</b>

*Fuente: Elaboración propia*

En la tabla 25, se realiza análisis para el mes de octubre 2018 de ventas reales versus cobranza, en el cual se observa que si se cumple la cobranza por cliente al 92%, por tal caso se interpreta que si se realizan las cobranzas a tiempo, existe seguimiento y control de cobranza porque la información es alcanzada a tiempo real.

**Tabla 26.**

*Análisis cuadro por cobrar*

Movimiento Octubre 2018	Venta Real Mes S/	Cobranza Mensual	Diferencia	80% - 20%	%
Agencia 05	7,650.00	5,737.50	1,912.50	33%	82%
Agencia 06	6,750.00	5,737.50	1,012.50	17%	
Agencia 04	9,000.00	8,100.00	900.00	16%	
Agencia 09	4,500.00	3,600.00	900.00	16%	
Agencia 07	5,400.00	4,860.00	540.00	9%	18%
Agencia 08	5,400.00	4,860.00	540.00	9%	
Agencia 02	9,000.00	9,000.00	0.00	0%	
Agencia 03	8,550.00	8,550.00	0.00	0%	
Agencia 10	4,950.00	4,950.00	0.00	0%	
Agencia 01	9,000.00	9,000.00	0.00	0%	

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 26, se puede observar un 82% de cobranza favorable para la empresa.

**Tabla 27.**

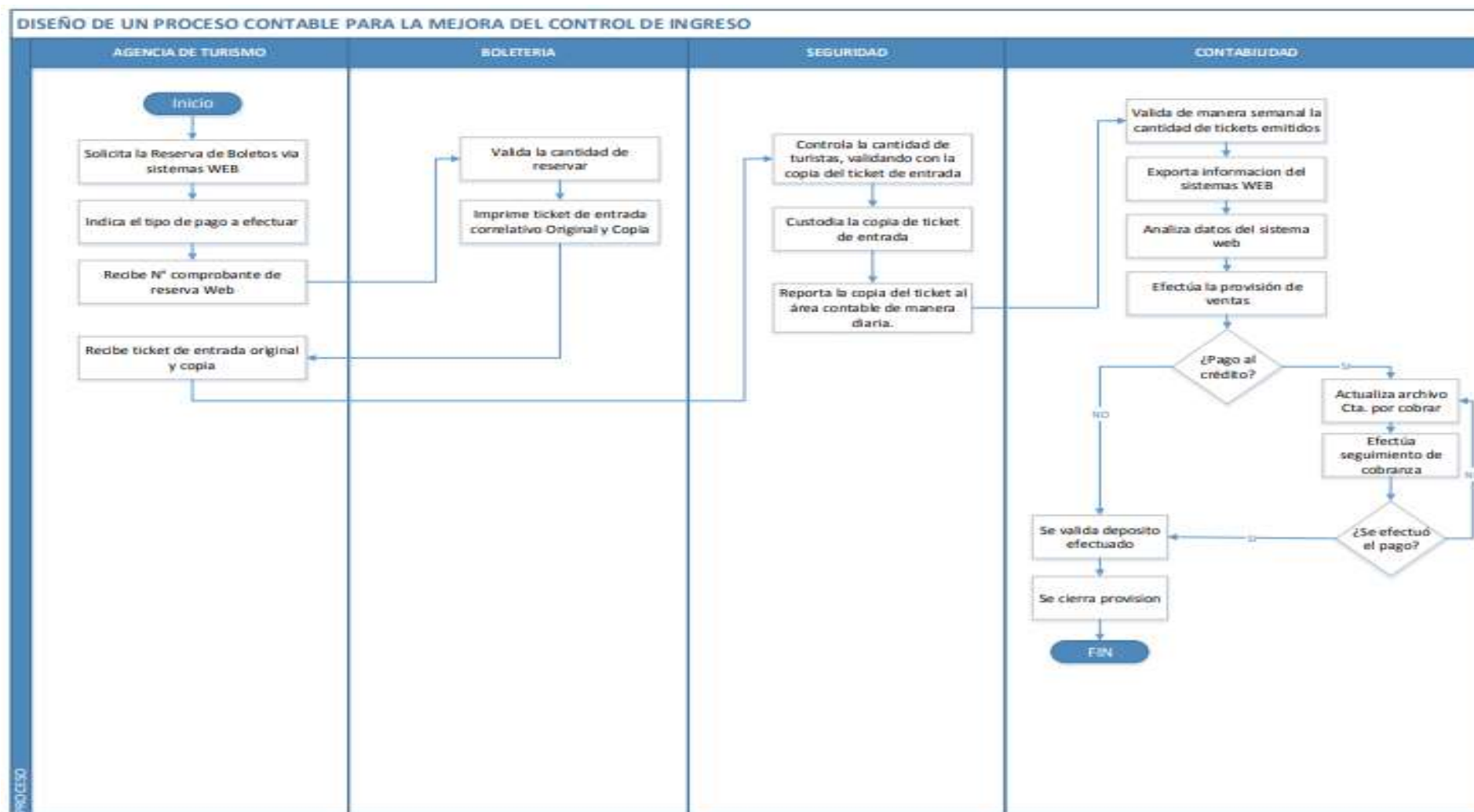
Total de cobranza mensual 2018

Porcentaje de cobranza por mes	60%	62%	82%	92%
Agencias	Movimiento Junio 2018	Movimiento Julio 2018	Movimiento Setiembre 2018	Movimiento Octubre 2018
Agencia 01	8,100.00	8,550.00	8,550.00	9,000.00
Agencia 02	8,100.00	6,885.00	9,000.00	9,000.00
Agencia 03	4,320.00	5,670.00	6,840.00	8,550.00
Agencia 04	3,240.00	3,465.00	7,200.00	8,100.00
Agencia 05	1,755.00	2,925.00	6,120.00	5,737.50
Agencia 06	900.00	2,250.00	5,062.50	5,737.50
Agencia 07	1,800.00	2,250.00	4,050.00	4,860.00
Agencia 08	2,700.00	1,800.00	4,050.00	4,860.00
Agencia 09	2,250.00	900.00	3,150.00	3,600.00
Agencia 10	1,980.00	900.00	3,465.00	4,950.00
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>35,145.00</b>	<b>35,595.00</b>	<b>57,487.50</b>	<b>64,395.00</b>

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 27, nos muestra claramente el diseño de un proceso contable donde la mejora del control de los ingresos ha permitido que las cobranzas se realicen de manera eficiente.

Tabla 28. Diseño de un proceso contable para la mejora del control de ingresos



Fuente: Elaboración propia



## CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

### 4.1 Discusiones

Respecto a la hipótesis general se logró que los procesos contables permitieron dinamizar el área con un mejor control de ingresos el cual mejoró significativamente con mayor disponibilidad de recursos económicos en la institución religiosa, Cercado de Lima, 2018, con un crecimiento de ingresos al termino del ejercicio, por lo que se comprueba la hipótesis general planteada. Por su parte (Yunga, 2012, págs. 1,2), “hace un estudio respecto al área administrativa y operativa y adquirió un programa, el cual se encontraba en un proceso de implementación e inducción, y aseguró un mejor manejo del sistema contable”.

Respecto a la hipótesis específica 1, La capacitación del personal mejoró el control de ingresos en la Institución Religiosa, Cercado de Lima 2018, debido a que se logró en tiempo real obtener los reportes de ventas de tickets ya que se hizo la capacitación en el manejo del proceso contable.

Al respecto (Cotera, 2017, pág. xiii), “En su estudio de investigación propuso implementar un sistema contable con cuatro módulos que integren a todos los departamentos, de tal forma los procesos contables irán mejorando porque a lo largo que cada área realiza su trabajo los asientos contables pasaran automáticamente. El nuevo sistema permitirá tener mayor control de los ingresos y gastos de la organización”.

Respecto a la hipótesis específica 2, podemos destacar la efectividad del control de ingresos en la institución dado que se puso énfasis en las cobranzas logrando un 92% lo que contribuye a incrementar los ingresos.

Por su parte Del mismo modo(Quiroz, 2017, pág. iii), “Logró un mejor control que se realiza en la institución ya que influye en la efectividad de los procesos contables y se culmina demostrando la relación considerable avalada estadísticamente por el coeficiente de correlación de Rho de Spearman con un valor de 0.92 y un nivel de significancia de 0,00”.

## 4.2 Conclusiones

Respecto al objetivo general se logró que los procesos contables permitieron dinamizar el área contable con un mejor control de ingresos con una mayor disponibilidad de recursos económicos en la institución religiosa, Cercado de Lima, 2018.

Respecto al objetivo específico 1, La capacitación del personal mejoró el control de ingresos en la Institución Religiosa, Cercado de Lima 2018, debido a que se logró en tiempo real los reportes de ventas e incrementó la venta de tickets.

Respecto al objetivo específico 2, se logró la efectividad en el control de ingresos en la Institución Religiosa, Cercado de Lima 2018, dado que se puso énfasis en las cobranzas logrando un 92% lo que contribuye a incrementar los ingresos.

## REFERENCIAS

- Bravo, C. (2012). *Gestión de procesos*. Editorial Evolucion S.A. Chile.
- Bravo, J. (2008). *Gestion de procesos*. Chile. Editorial Evolución S.A. Chile
- Carrasco. (2013). *Metodología de la investigación*. Editorial San Marcos. Lima Perú.
- Centrum, O. (2001). *Contabilidad y Finanzas*. Editorial Oceano Centrum. México
- Córdova. (2003). *Estadística inferencial*. Editorial Moshera S.R.L. Lima Perú
- Cornejo, G. P. (2012). *Procesos Contables*. Editorial Tercer Milenio. México.
- Cotera. (2017). *Mejoramiento de la gestión contable a través de la integración de los procesos contables en la empresa Hanzo*. Tesis para el título de Contador Público. San Isidro, Lima, Perú.
- Daft. (2011). *Teoría y diseño organizacional*. Editoria Learning. México.
- Franciscanos.pe. (s.f.). <https://franciscanos.pe>.
- Gutierrez. (2014). *Productividad y calidad*. Editorial Mc GrawHill. Mexico.
- Hernandez, F. y. (2010). *Metodología de la investigación*. Editorial Mc GrawHill. México.
- Huamaní. (2014). *Mejora de la contabilidad de gestión y el rendimiento organizacional de las empresas comerciales en el distrito de Huacho*. Tesis para el título de Contador Público. Huacho, Perú.
- Muñoz, D. (2013). *Diseño de un sistema contable para el manejo eficiente de la información contable en la empresa Electrohogar*. Tesis para el título de Contador Público. Santo Domingo de los Tsáchilas. Ecuador
- Ormeñaca. (2017). *Objetivos de la contabilidad*. Editorial Deusto S.A. Ecuador.
- Parra, M. (2014). *Mejoramiento de los procesos del área de compras a través del estudio del trabajo en la empresa Laboratorios Seres Ltda*. Tesis Ingeniero Industrial. Santiago de Cali. Colombia
- Pérez. (2004). *Gestión por procesos*. Editorial Esic. Madrid, España.
- Pérez, G. y. (2015). *Influencia de la gestión contable en la toma de decisiones organizacionales en la asocciacion Asimves del parque industrial VES*. Tesis para el título de Contador Público. Lima, Perú.
- Puertas. (2016). *Propuesta de un modelo de gestión por procesos y mejora aplicandoal área contable y de inteligencia de negocios de la empresa Energy Palma S.A*. Magister en Dirección de Empresas. Quito, Ecuador.
- Quiroz. (2017). *El control interno y su influencia en la eficiencia de los procesos contables del estudio contable tributario Vidal*. Lurin. Tesis para título de Contador Público. Lima, Perú.

- Rodriguez, M. (2011). *Análisis y diseño de procesos contables y administrativos en la hacienda bonanza con la finalidad de determinar la situación actual y posterior a la implementación a partir del año 2012. Tesis para título Contador Público. Guayaquil, Ecuador.*
- Ruiz, P. (2013). *Procedimientos para el área de ingresos y gastos en una auditoría de estados financieros enfocado al comercio electrónico. Tesis para licenciado en Contaduría Pública. San Salvador*
- Sunder, S. (1997). *Teoría de la contabilidad y el control. Bogotá, Colombia*
- Silva, P. (2016). *Analisis de mejoras al proceso del sistema contable en la empresa ABC. Tesis para el título de Contador Público. Guayaquil, Colombia.*
- Tamayo, t. (1992). *Metodología de la investigación. Editorial Limusa. México.*
- Tello. (2015). *Propuesta de estructura organizacional contable en la empresa Negocios del Sur del Perú SAC. Tesis para título de Contador Público. Piura, Perú.*
- Valderrama. (2015). *pasos para elaborar proyectos de investigación científica. Editorial San Marcos. Lima, Perú.*
- Yunga. (2012). *Propuesta para el mejoramiento de gestión en los procesos operativos de la ferretería El Cisne. Tesis Ingeniero Industrial. Cuenca, Ecuador.*

## ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia

Problema	Objetivo	Hipótesis	Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala
GENERAL	GENERAL	GENERAL						
¿Cómo el diseño de un proceso contable mejora el control de ingresos en una Institución Religiosa, Cercado de Lima, 2018?	Determinar en qué medida el diseño de un proceso contable mejora el control de ingresos en una Institución Religiosa, Cercado de Lima 2018	El diseño de un proceso contable mejora el control de ingresos en una Institución Religiosa, Cercado de Lima 2018	V.I. Posesos contables	(Cornejo, 2012), considera que “es una herramienta con información valiosa respecto al manejo y direccionamiento de un negocio o empresa y referido al aspecto financiero un adecuado tratamiento de la información para tomar decisiones idóneas”	Los procesos contables requieren ser bien definidos por los que es preciso personal idóneo mediante capacitación y efectividad en el manejo de los ingresos	Capacitación (Para un menor desempeño de los trabajadores)	Índice de capacitación (total de capacitaciones efectuadas)	
ESPECIFICAS	ESPECIFICAS	ESPECIFICAS						
¿Cómo la capacitación en el diseño de un proceso contable mejora el control de ingresos en una Institución Religiosa, Cercado de Lima 2018?	Verificar en qué medida la capacitación en el diseño de un proceso contable mejora el control de ingresos en una Institución Religiosa, Cercado de Lima 2018	La capacitación en el diseño de un proceso contable mejora el control de ingresos en una Institución Religiosa, Cercado de Lima 2018	V.D. Control de ingresos	(Quiroz, 2017, pág. iii), “El control de ingresos influye significativamente en la eficiencia de los procesos contables”	El control de ingresos constituye una herramienta valiosa para sostener un negocio con registros definidos y métodos de distribución de ingresos en las cuentas	Registros (se refiere a los sistemas de ingresos)	Registros de ingresos	Rezón
¿Cómo la efectividad del proceso contable mejora el control de ingresos en una Institución Religiosa, Cercado de Lima 2018?	Comprobar en qué medida la efectividad del diseño de un proceso contable mejora el control de ingresos en una Institución	La efectividad en el diseño de un proceso contable mejora el control de ingresos en una Institución.				Métodos (Referente a la distribución de los ingresos)	Método de ingresos	

Fuente: Elaboración propia

PROVINCIA FRANCISCANA DE LOS XII APOSTOLES DEL PERÚ								
Estado De Resultado Integral								
De Junio a Octubre 2018								
Expresado en Nuevos Soles								
INGRESOS		Junio		Julio		Setiembre		Octubre
VENTAS PERSONAS NATURALES	125,000.00	160,145.00	140,000.00	175,595.00	135,000.00	192,487.50	148,000.00	212,395.00
VENTAS EMPRESAS AGENCIAS DE TURISMO	35,145.00		35,595.00		57,487.50		64,395.00	
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>160,145.00</b>		<b>175,595.00</b>		<b>192,487.50</b>		<b>212,395.00</b>
<b>GASTOS DE OPERACION</b>								
GASTOS ADMINISTRATIVOS		15,000.00		15,000.00		32,000.00		16,000.00
GASTOS DE VENTAS		70,000.00		75,000.00		70,000.00		70,000.00
<b>UTILIDAD/PERDIDA OPERATIVA</b>		<b>75,145.00</b>		<b>85,595.00</b>		<b>90,487.50</b>		<b>126,395.00</b>
<b>OTROS INGRESOS Y EGRESOS</b>								
(-)EGRESOS FINANCIEROS		500.00		500.00		500.00		500.00
(+)INGRESOS FINANCIEROS		0.00		0.00		0.00		0.00
(-)OTROS EGRESOS GRAVADOS		0.00		0.00		0.00		0.00
(+)OTROS INGRESOS GRAVADOS		0.00		0.00		0.00		0.00
		500.00		500.00		500.00		500.00
<b>UTILIDAD CONTABLE</b>		<b>74,645.00</b>		<b>85,095.00</b>		<b>89,987.50</b>		<b>125,895.00</b>
<b>IMPUESTO A LA RENTA EXONERADOS</b>		0.00		0.00		0.00		0.00
Según el Decreto Supremo N° 022-94-EF en su Art. 15 indica que:								
<i>Se encuentran matectos las siguientes</i>								
C) Entidades religiosas.								
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>74,645.00</b>		<b>85,095.00</b>		<b>89,987.50</b>		<b>125,895.00</b>